الفروق الجوهرية بين المرابحة والقروض الربوية

الدكتور سامر مظهر قنطقجي

www.kantakji.com

كثرت الأقوال حول المرابحة ومدى شرعيتها وذلك بسبب قر ا الشديد من القرض الربـوي المحـرم شرعاً. والفارق الجوهري بينهما هو توافر سلعة أو خدمة في الأولى بينما يقتصر القرض الربوي على تبادل مال بمال مع الزيادة. لذلك يتهيأ للكثيرين تطابقهما. وفي أحسن الأحوال توصف المرابحة بأ ا تحايل على الشرع.

لذلك كان من الضروري التفريق بينهما لتوضيح الرؤية أمام من تقتصر رؤيته على ظاهر الأمور دون حيثيا ا فيخطئ الرؤية وينحرف ا عن جادة الصواب.

إن الجدل الذي أثاره الكفار بأن البيع يماثل القرض الربوي ولا فرق بينهما هو جدل قديم متكرر غير صحيح لقوله تعالى: ﴿ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلْبَيْعُ مِثْلُ ٱلرِّبَوٰاْ﴾(سورة البقرة:٢٧٥). فمـا يـزال البعض يجتره من باب الجدل فقط ولقصور تفكيرهم فلم يستوعبوا إلا ظواهر الأمور، مع أن الله تعالى قد حسم الأمر بقوله: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ﴾(سورة البقرة:٢٧٥).

لذلك كله لابد من توضيح الفروق بينهما ليكون الأمر جلياً والبينة ظاهرة.

إن التجارة الحاضرة أو النقدية لا داع لكتابتها أصلاً، بل يكتفى بالشهادة عليها لقوله تعالى: ﴿إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا﴾(سـورة البقـرة: ٢٨٤).

أما البيع الآجل فدلّت عليه بداية أطول آية في القرآن الكريم وهي آية المداينة أو المكاتبة في قوله تعالى: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰٓ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَٱكْتُبُوهُ﴾(سـورة البقـرة:٢٨٤)، فتداين المال بوصفه مالاً تحكمه الآية المذكورة، وكذلك البيع الآجل الذي ينجم عنه دين تحكمه الآية المذكورة أيضاً. وبناء عليه فقد قسم الفقهاء الديون إلى دين نقد ودين عرض، فالأول مداينة مال بمال

والثاني دين نشأ بسبب بيع عرض من عروض التجارة. ولقد بينت الآية الكريمة أهداف الكتابة وغاياتها على النحو التالي:

- التذكير وعدم النسيان.
- إقامة العدل.
- القيام بالشهادة على الوجه الأمثل بحيث لا يشوبها شائبة.

فما هي أركان كلٍّ من المرابحة والقروض الربوية؟

المرابحة

إن الأصل في المعاملات[١] هو الحلّ لمطلق قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ﴾(سورة البقرة:٢٧٥). وقد قسم الفقهاء البيوع إلى نوعين:

بيع مساومة: وهو أن يبيع البائع سلعته دون النظر إلى سعرها الأول الذي اشتراها به، فيعلن عن سعر بيعه، وقد يرضى المشتري بالسعر المعلن أو قد يتساوما عليه، لذلك هما مختلفان على مقدار السعر[٢]، وبيع المساومة على أنواع:

١. بيع نقدي، بأن يبيع السلعة بسعر متفق عليه مع الشاري ويتم تسليم السلعة واستلام ثمنها في مجلس البيع.
٢. بيع آجلٌ، بأن يبيع السلعة بسعر متفق عليه مع الشاري ويتم تسليم السلعة في مجلس البيع ثم استلام ثمنها آجلاً في موعد لاحق محدد.
٣. بيع تقسيط، بأن يبيع السلعة بسعر متفق عليه مع الشاري ويتم تسليم السلعة في مجلس البيع ثم استلام ثمنها على أقساط بمواعيد لاحقة.

بيع أمانة: وهو بيع يشترط فيه على البائع ذكر سعر شراء السلعة عند حصوله عليها (السعر الأول)، وهو على ثلاثة أنواع:

---

[١] أي المعاملات التجارية بعرف اليوم.

[٢] يُقال للقيمة سعر ويُقال للثمن سعر أيضاً، فالأول أي القيمة ينتج عن احتساب التكلفة مضافا إليها ربح محدد ويعبر ذلك عن ظروف سوق منافسة كاملة، أما الثاني أي الثمن فهو ما تم التراضي عليه بين الشاري والبائع دون اعتبار القيمة وذلك بحسب ظروف العرض والطلب وقد يعبر ذلك عن ظروف سوق احتكارية حيث يفرض أحدهما السعر على الآخر لكن ذلك يتم بالتراضي بينهما.

١. بيع **المرابحة** بأن يبيع السلعة بسعرها الأول، وربح معلوم.
٢. بيع **الوضيعة** بأن يبيع السلعة بسعرها الأول، وخسارة معلومة.
٣. بيع **التولية** بأن يبيع السلعة بسعرها الأول دون ربح أو خسارة. ودليل هذا البيع هـو حديث هجرة رسول الله (صلى الله عليه وسلم) عندما جاءه أبو بكر الصديق (رضي الله عنه) براحلتين قدم له أفضلهما، ثم قال: اركب فداك أبي وأمي. فقال رسـول الله (صلى الله عليه وسلم): إني لا أركب بعيراً ليس لي. قال: فهي لك يا رسول الله بأبي أنت وأمي، قال: لا، ولكن ما الثمن الذي ابتعته به؟ قال: كذا وكذا. قال: قد أخذ ا به، قال: هي لك يا رسول الله، فركبا وانطلقا[٣]. وفي رواية أخرى: (فَخذْ بِأَبِي أنت يا رسولَ الله إحدى راحلتي هاتين)[٤] فأجابه صلى الله عليـه وسـلم: (بِـالثمنِ)، أي بتكلفتها. وقياساً على ذلك جاز البيع برح وبخسارة وهما المرابحة والوضـيعة (علـى الترتيب).

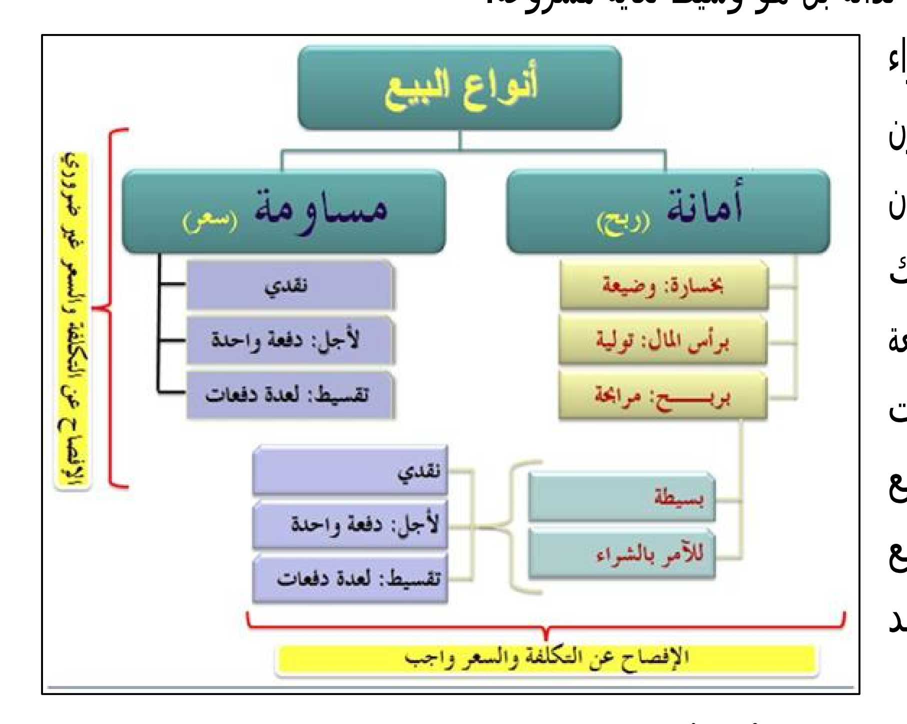
وقد يكون بيع المرابحة بسيطاً أو مركباً (أي للآمر بالشراء)، ويفيد هذا النـوع في جعـل المتبايعان متفقان على مقـدار الربح بغية تحييده. فالمشتري غالباً ما يكون قلقاً (عند شرائه) مـن إجحـاف السعر ومواصـفات السـلعة وجود ا وغيره، لذلك فـإن تحييده للربح يشعره براحة تجاه البائع ويجعله يطمـئن إليـه

أنواع البيع
- أمانة (ربح)
  - بخسارة: وضيعة
  - برأس المال: تولية
  - بربح: مرابحة
    - بسيطة
    - للآمر بالشراء
  - الإفصاح عن التكلفة والسعر واجب
- مساومة (سعر)
  - نقدي
  - لأجل
  - تقسيط
  - الإفصاح عن التكلفة والسعر غير ضروري

[٣] السيرة النبوية لابن هشام، القسم الأول، ص ٤٨٦.
[٤] صحيح البخاري: ٥٣٦٠

ليلتفت إلى مواصفات سلعته. وكثيراً ما يحدث ذلك عندما يرغب شخص بشراء تجهيـزات محـددة (كشراء كمبيوتر) حيث تكثر المواصفات وتتنوع وباختلافها يختلف سعره، لذلك لا يدري المشتري من أين يبدأ أمن المواصفات أم من السعر؟ وبتحييده للسعر فإنه سيشعر براحة تجاه المواصفات.

إذن طالما أن البائع لديه السلع المباعة فيستطيع المشتري اللجوء إلى تحديد الربح ويكون شراءه مرابحة، فإن طلب المشتري سلعة غير موجودة عند البائع فسأله تأمينها له، فإن البائع سيشتريها ثم يبيعها لـه مساومة أو مرابحة، و تسمى ـذه الحالة بالمرابحة للآمر بالشراء. فالمشتري أدخـل البـائع في عقـد لمصلحته ولا بأس في ذلك، وهذا هو النوع الذي تفضله المصارف الإسـلامية في تعاملا ـا، فهـي مصارف بمعنى الكلمة لكن أسس التمويل الإسلامي تتطلب وجود سلعة أو خدمة وسيطة لتحقيـق التمويل المطلوب، فالمال لا يقصد لذاته بل هو وسيط لغاية مشروعة.



لذلك تلجأ المصارف للشراء لمصلحة الآمر بالشراء وهو الزبون فتتدخل بطريقة تحقق فيها أركان البيع الشرعية كاملة كتملك السلعة قبل بيعها وتحمل تبعة الهلاك والرد بالعيب إذا خالفت أوصاف الاتفاق وبيان سعر البيع وغيره من إيضاحات ضرورية لمنع الجهالة المفسدة أو المبطلة لعقد البيع.

وقد تكون كل أنواع بيوع الأمانة المذكورة بأحد أشكال بيع المساومة الموضحة آنفاً. فمثلا قد تكون المرابحة:

- مرابحة بثمن **نقدي**
- مرابحة بثمن **مؤجل**
- مرابحة بثمن **مقسط**

وفي جميع الحالات فإن البائع والمشتري يتساومان على مقدار الربح وليس على مقدار السعر كما في بيع المساومة، ويفصح البائع عن سعر شراء السلعة ومقدار ربحه المضاف. وبيع المرابحة هو بيع حلال إذا كان صحيحاً في صورته ومعناه.

ضوابط عقد المرابحة بناءً على الوعد (المرابحة للآمر بالشراء):

١. تملك المصرف للسلعة قبل بيعها للواعد.
٢. تحمل المصرف تبعة هلاك السلعة طالما أن المشتري لم يستلمها.
٣. تحمل المصرف الرد بالعيب أو مخالفة الأوصاف إن خالفت الاتفاق.
٤. معرفة المشتري سعر التكلفة وسعر بيع السلعة.
٥. تعيين سداد الثمن حالاً (نقداً) أو مؤجلاً وتحديد الأقساط بما لا يترك مجالاً لجهالة تؤدي إلى منازعة.
٦. توضيح خطوات البيع للمشتري.

نسبة الربح:

يحظى تحديد مقدار نسبة الربح حيزاً كبيراً من التساؤلات، وباستعراض رأي مجمع الفقه الإسلامي في قراره رقم ٤٦ (٥/٨)[5] يتبين ما يلي:

أولاً: إن الأصل الذي تقرره النصوص والقواعد الشرعية هو **ترك الناس أحراراً** في بيعهم وشرائهم وتصرفهم في ممتلكاتهم وأموالهم، في إطار أحكام الشريعة الإسلامية الغراء وضوابطها، عملاً بمطلق قوله تعالى ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأْكُلُوٓاْ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمْ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾ ﴾(سورة النساء: ٢٩).

٥ مجلة المجمع (ع ٥، ج ٤ص ٢٥٩٣)، قرار رقم بشأن / تحديد أرباح التجار ١٩٨٨م

ثانياً: **ليس هناك** تحديد **لنسبة معينة للربح يتقيد ا التجار** في **معاملا م،** بل ذلك متروك لظـروف التجارة عامة وظروف التاجر والسلع، خاصة مع مراعاة ما تقضي به الآداب الشرعية من الرفـق والقناعة والسماحة والتيسير.

ويعتبر لجوء المصارف الإسلامية إلى إضافة نسبة ربح محددة في بيوع المرابحة، (كأن يقال للعميل الذي يريد شراء سيارة بطريقة المرابحة: إن نسبة المرابحة تبلغ ٦,٥% سنوياً)، أمر لا حرج فيه.

مثال:

بفرض قيمة السيارة ١,٠٠٠,٠٠٠ ليرة سورية.

يترتب على الزبون تسديد هامش جدية قدره ٣٠% مثلاً، أي ٣٠٠,٠٠٠ ليرة سورية، والمصرف سيمول ٧٠٠,٠٠٠ ليرة سورية.

فإذا رغب الزبون بتقسيط القيمة الباقية على خمسة سنوات فإن المصرف الإسلامي سيضيف:

٦,٥% × ٥ سنة = ٣٢,٥٠%.

وسيكون سعر البيع للزبون = ٧٠٠,٠٠٠ + ٧٠٠,٠٠٠ × ٣٢,٥% = ٩٢٧,٥٠٠ ل،س

وبتقسيطها على ٦٠ شهرا (خمس سنوات) فإن القسط الشهري سيبلغ ١٥,٤٥٨ ليرة سورية تقريباً.

لذلك فمن الناحية الفقهية يجب الإعلان عن نسبة الربح في بيع المرابحة إلى جانب تكلفة المبيع، لأن البائع أمين يشتري لمصلحة المشتري الأصلي (الآمر بالشراء) ثم يضيف ربحه المعلن عنه بشكل مسبق.

أما عن آليات احتساب الربح المعلن عنه في حالة المرابحة، فقد يكون مبلغاً مقطوعاً (كـألف ليرة مثلاً) أو بنسبة من التكلفة (١٠% مثلاً)، فإن اجتهد أحد ما بأن حول هذه النسبة إلى طريقة متناقصة أو متزايدة فلا بأس أن يفعل ما يشاء، فالمهم أن نصل إلى ربح محدد معلن يعلمه الآمر بالشراء قبل الشروع ـذا البيع.

ومن الناحية التمويلية، تحتسب النسبة بطريقة مباشرة Flat أو بطريقة تناقصية Diminishing. فنسبة ٦,٥% محسوبة بالطريقة المباشرة تعادل ١٢,٧٨% بالطريقة التناقصية، ولا بأس في ذلك كله طالما أن الربح تم إعلانه مسبقاً.

ومن الناحية الاقتصادية، فإن تكلفة الفرصة البديلة السائدة في السوق لأي استثمار كان هي التي تتحكم بالسعر. فالإيجار مثلاً يعتبر استثماراً آمناً، يبلغ عائده الإيجاري ٥% تقريباً من القيمة السوقية للعقار، ولا بأس في احتسابه بمبلغ مقطوع أو اللجوء إلى تقنيات محددة.

إن تحديد نسبة معينة للربح يلاءم سياسة العمل المؤسساتي (Governance)، فإذا كان للمصرف عشرة فروع وفي كل فرع ثلاثة موظفي ائتمان، فهل نترك تحديد الربح لكل منهم حسب أهوائه؟ أم نفرض تسعيراً بطريقة تكفل توحيد السياسة الائتمانية للبنك دون أن تسيء لسمعته؟

في الحقيقة لا شيء يدلّ على تحريم النسبة المئوية! لكن الناس كرهتها لالتصاقها بالفائدة الربوية. فالربح المحدد بمبلغ ١٠٠٠ ل،س لسلعة قيمتها ١٠,٠٠٠ ل،س يعادل القول بأن مرابحتها تعادل ١٠%. فالمحرم شرعاً هو بيع المال أو إفراد الزمن بعائد مستقل، بينما لا حرج في الربح أو الزيادة أو الزمن أو النسبة طالما روعيت القواعد الفقهية الناظمة لذلك.

ومن المؤكد أن نسبة الربح تساهم في زيادة سعر المرابحات، لكن الحل في هذه الحالة يكمن في زيادة عدد المصارف الإسلامية العاملة في السوق المحلية، فالمنافسة بينها ستساعد في خفض نسب أرباحها وفترات سماحها.

الوعد:

ليس الوعد عقد بيع، ولا هو من لوازمه، لكن الهندسة المالية الإسلامية ابتكرت بيوعاً مستحدثة من بيوع قائمة للمحافظة على أصول التشريع، فهل الوعد لازم أو جائز؟

إن الوفاء بالوعد مستحب وليس بواجب حسب رأي الجمهور، فلا يلزم به قضاء، لأن الوعد في أصله تبرع، وعقود التبرعات لا تلزم إلا بالقبض، وكذلك الوعد لا يلزم إلا بالقبض، فلا يصح الإلزام به قضاء[٦].

أما المالكية فبينوا أن الموعود إذا دخل بسبب الوعد بأمر ما، فعلى الواعد أن يفي بوعده، ويلزم به قضاء. فإذا قال شخص لآخر اهدم دارك وسأعطيك مالاً تبني به بيتك، فهدم الموعود الدار، فإذا بالواعد يقول: لقد صرفت الأمر عنك! ففي هذه الحال يجب الوفاء بالوعد ويلزم الواعد به قضاء.

[٦] أي بواسطة القاضي.

ويجب التفريق بين الوعد والمواعدة، فالوعد يكون ملزماً لطرف واحد بينما المواعدة تكـون ملزمـة لطرفيها، والمواعدة غير جائزة شرعاً.

وقد قرر مجمع الفقه الإسلامي لزوم الوعد ديانةً[٧] إلا لعذرٍ، وجعل لزومه قضاءً في حال كونه معلقـاً على سبب وأن الموعود دخل فعلاً في كلفة نتيجة هذا الوعد. وحدد أثر الإلزام بالتنفيذ أو التعـويض بمقدار الضرر الفعلي إذا كان الخُلف بلا عذر[٨].

تطبيقات الوعد مع المرابحة في المصارف الإسلامية:

جاء في مؤتمر المصارف الإسلامية الأول أنه: "إذا طلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة محددة الأوصاف والثمن إضافة إلى ربح متفق عليه، فهذا يتضمن:

١. وعدا من العميل بالشراء إذا تحققت الأوصاف المتفق عليها والثمن والربح.
٢. وعدا من المصرف بإتمام البيع.

وورد في المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية، أن بيع المرابحة جائز شرعاً، وإن تضمن وعداً بالشـراء. فإذا اشترى المصرف السلعة المحددة الأوصاف فإنه يتحمل مسؤوليتها إن هلكت، وفي حال تقـديمها حسب الاتفاق يجري العقد كبيع مرابحة الجائز.

•عقد المرابحة للآمر بالشراء
•عقد الإجارة المنتهية بالتمليك
•عقد المشاركة المنتهية بالتمليك

عقود
ليست مرتبطة بوجود عقد وعد

و
الوعد

•غير ملزم (مجمع الفقه + معايير)
•ملزم (مالكية)
•ملزم ديانة عند الجميع

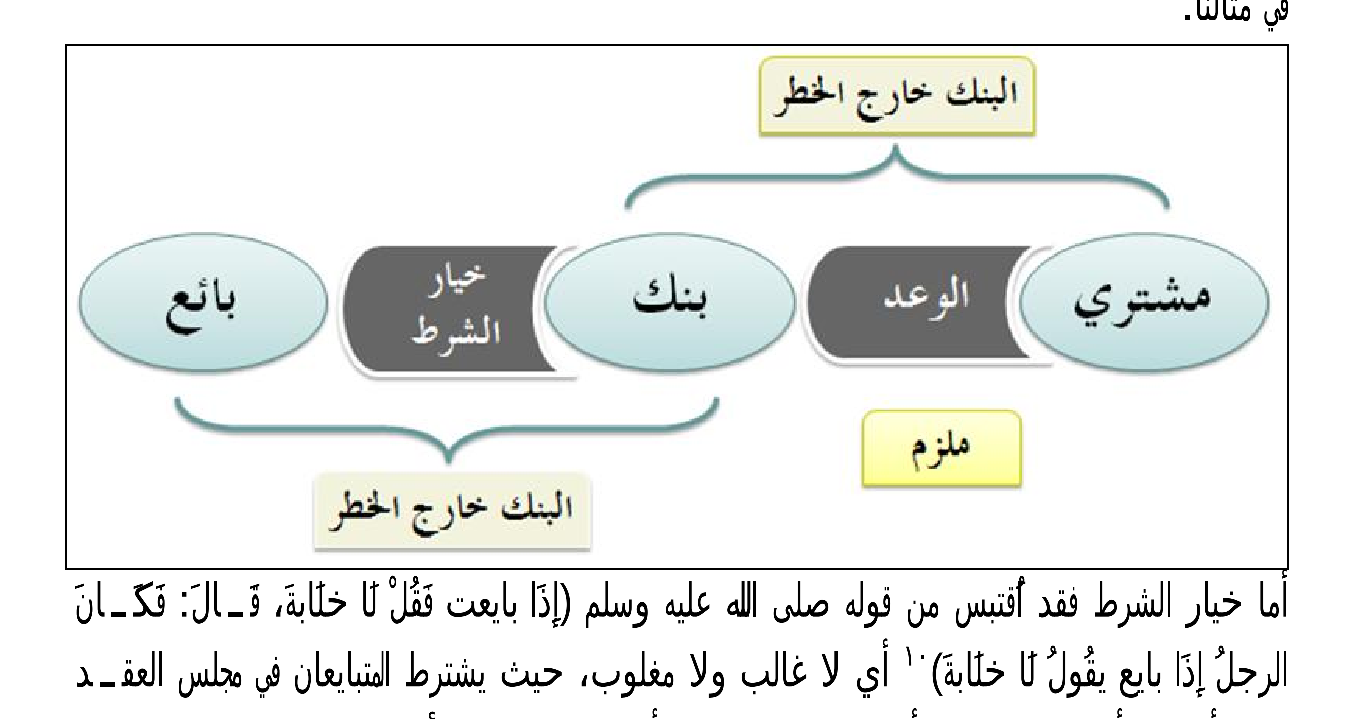
[٧] أي دِيناً، فدِين الإسلام يأمر بالوفاء بالعقود لمطلق قوله تعالى في مطلع سورة المائدة ﴿يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِ﴾، ولقوله صلى الله عليه وسلم (المسلمون عند شروطهم).

[٨] قرار مجمع الفقه الإسلامي في دورته الخامسة، ١٩٨٨، الكويت.

التحوط[9] بالوعد وخِيار الشرط:

يكون الوعد عادة بين المشتري والبائع، وفي المصارف يكون الوعد بين المشتري والمصرف أو بين المصرف والبائع لأن المصرف هو وسيط، وعادة ما يكون بين المشتري والمصرف.

وبذلك ينقل المصرف المخاطر إلى المشتري باستثناء الأخطار الناجمة عن الهلاك والتي تقع على عاتقه في مثالنا.



أما خيار الشرط فقد أُقتبس من قوله صلى الله عليه وسلم (إِذَا بايعت فَقُلْ لَا خِلَابَةَ، قَالَ: فَكَانَ الرجلُ إِذَا بايع يقُولُ لَا خِلَابَةَ)[10] أي لا غالب ولا مغلوب، حيث يشترط المتبايعان في مجلس العقد بقول أحدهما أو كليهما بعتك أو اشتريت ولي ثلاثة أيام، فإن مضت الأيام المحددة سقط الشرط.

مثال عن تطبيق مرابحة السيارات في المصارف الإسلامية السورية:

أولاً يقوم الزبون باختيار مواصفات السيارة التي يريدها من إحدى الشركات، ويحصل على عرض سعر محدد للسيارة بمواصفا ا المختارة بدقة موجهاً لمصرف إسلامي تتعامل معه الشركة.

فيأخذ المصرف من المشتري هامش جدية كدليل على جديته، وغالباً ما تعمل المصارف بالوعد الملزم[11]، وينجم عن ذلك أن الزبون إذا أخلف بوعده وتراجع عن الشراء فيقوم المصرف ببيع السيارة

---

[9] مصطلح في إدارة المخاطر يُقصد منه اتخاذ الحيطة والحذر
[10] موطأ مالك: ١١٩١
[11] وهذا حال المصارف الإسلامية السورية أيضاً.

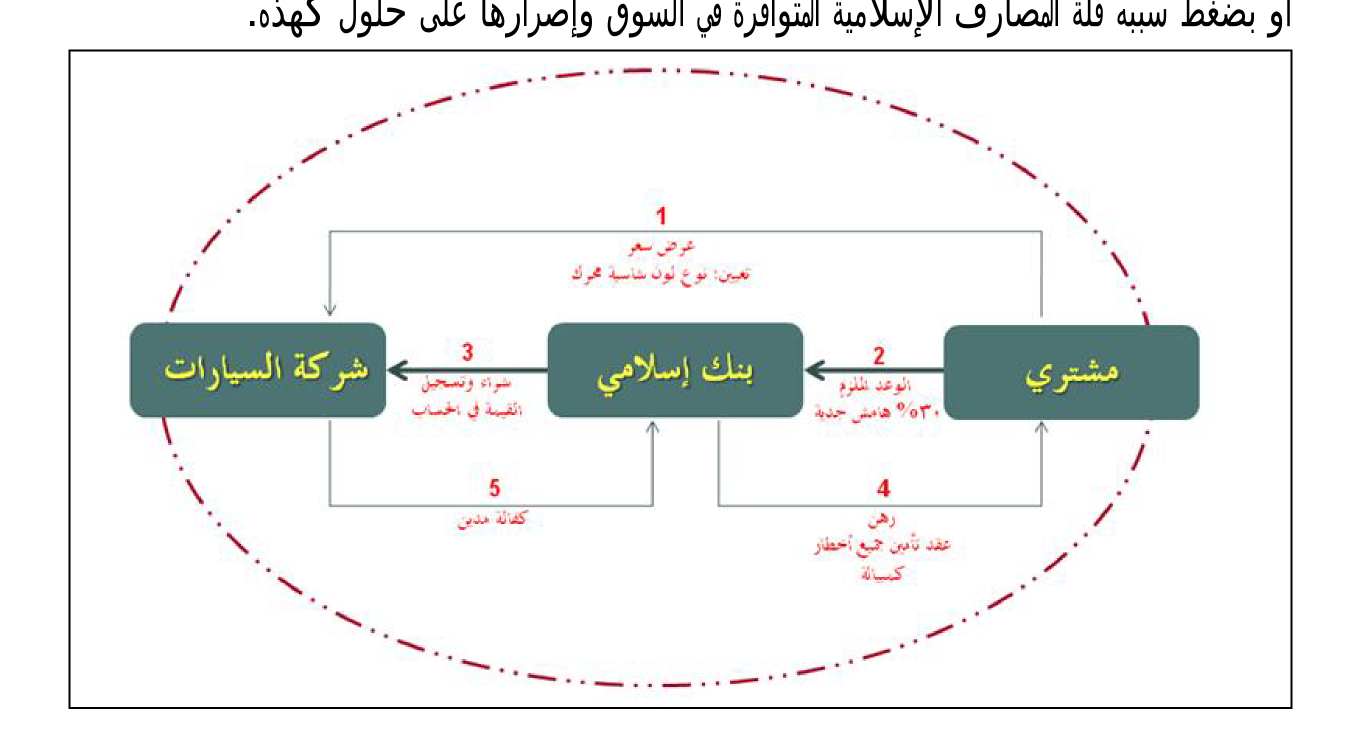
على حساب الزبون واقتطاع أي ضرر من هامش الجدية الذي أخذه منه (وهذا فقط في حالة تضرر المصرف من عملية الشراء).

ثم يشتري المصرف السيارة المحددة في عرض السعر ويسجل قيمة الشراء في حساب شركة السيارات ويعلمها بذلك، ويتوجب على شركة السيارات وضع علامة على السيارة تفيـد بأ ـا مباعـة إلى المصرف الإسلامي.

ويطلب المصرف وضع إشارة رهن على السيارة، ويلزم الزبون بإجراء عقد تأمين ضد جميع الأخطار لدى شركة إسلامية (إن وجدت) لضمان عدم هلاكها (لسبب أو لآخر) وهـي تحـت مسـؤولية الزبون. ويبالغ المصرف بضماناته تجاه الزبون بتوقيعه على كمبيالة إضافة إلى إشارة الرهن.

ومن جهة أخرى تلجأ المصارف الإسلامية إلى إدخال شركة السيارات في ضمان وكفالة الزبون بحجة تسريع معاملات الدراسة الائتمانية وبذلك تغلق دائرة الدين تماماً وتخرج من أدنى مسؤولية تجاه عملية المرابحة.

ويتم الاتفاق على كفالة الزبون قبل البدء بعمليات المرابحة تماماً وتدخل الشركة في هذا الأمر برضاها، أو بضغط سببه قلة المصارف الإسلامية المتوافرة في السوق وإصرارها على حلول كهذه.



القرض الربوي

هو اقتراض مال بمال مع زيادة. والربا محرم في الشريعة الإسلامية بل هو الجرم الوحيد الذي أعلن الله الحرب عليه بقوله: ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَذَرُواْ مَا بَقِيَ مِنَ ٱلرِّبَوٰٓاْ إِن كُنتُم مُّؤۡمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾ فَإِن لَّمۡ تَفۡعَلُواْ فَأۡذَنُواْ بِحَرۡبٖ مِّنَ ٱللَّهِ وَرَسُولِهِۦۖ وَإِن تُبۡتُمۡ فَلَكُمۡ رُءُوسُ أَمۡوَٰلِكُمۡ لَا تَظۡلِمُونَ وَلَا تُظۡلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾ ﴾ (سورة البقرة).

وذلك كأن يقرض شخص أو جهة شخصاً أو جهةً أخرى ١٠٠٠ ليرة سورية لمدة شهر، بشرط أن يعيدها ١١٠٠ ليرة سورية. فالمائة الزائدة لا يقابلها أي عنصر إنتاجي لذلك: هي زيادة محرمة حيث لم يتبق من العناصر المتغيرة سوى الزمن، والزمن ليس عنصراً اقتصادياً مستقلاً فلا يجوز بيعه منفصلاً.

أما في حالة البيع الآجل فإن وجود سلعة أو خدمة تجعل الأمر مباحاً لحديث التمر الجنيب، فقد روى أبو هريرة رضي الله عنه أن "رسولَ الله صلى الله علَيه وسلم استعملَ رجلًا علَى خيبر فَجاءَه بِتمرٍ جنِيبٍ فَقَالَ رسولُ الله صلى الله علَيه وسلم أَكُل تمرِ خيبر هكَذَا قَالَ لَا والله يا رسولَ الله إِنا لَنأخذُ الصاع من هذَا بِالصاعينِ والصاعينِ بِالثَّلَاثَة فَقَالَ رسولُ الله صلى الله علَيه وسلم لَا تفْعلْ بِع الْجمع بِالدراهمِ ثُم ابتع بِالدراهمِ جنِيبا"[١٢]. وبذلك دخل النقد كأحد طرفي عملية التبادل لحل مشكلة التبادل السلعي السلعي[١٣]، وكأن رسول الله صلى الله عليه وسلم يعلمنا ضرورة الانتقال إلى الاقتصاد النقدي عوضاً عن اقتصاد المقايضة، مما يساعد في الخروج من إشكالات ربا البيوع تماماً.

والأموال الربوية عددها عليه الصلاة والسلام في حديث الأصناف الستة، بقوله: (الذهب بِالذهبِ والْفضةُ بِالْفضة والْبر بِالْبر والشعير بِالشعيرِ والتمر بِالتمرِ والْملْح بِالْملْحِ مثْلًا بِمثْلٍ سواءً بِسواءٍ يدا بِيد فَإِذَا اختلَفَت هذه الْأَصناف فَبِيعوا كَيف شئْتم إِذَا كَانَ يداً بِيد)[١٤]، واشتق الفقهاء علة المال الربوي بالأصناف الثلاثة التالية: **الأثمان** كالذهب والفضة وحلّ محلهما من نقود، و**المطعومات** كالتمر والقمح والشعير والرز والسكر، و**ما يصلح** كالملح الذي يصلح الطعام والدواء الذي يصلح الجسد.

---

[١٢] صحيح البخاري: ٢٠٥٠
[١٣] أي تبادل سلعة بسلعة دون النقود، أو ما يسمى بالمقايضة.
[١٤] صحيح مسلم: ٢٩٧٠

الفروق بين المرابحة والقروض الربوية

هناك فروق بينة بين المرابحة والقرض الربوي، منها اقتصادية ومنها محاسبية.

أولاً: الفروق الاقتصادية بين المرابحة والقروض الربوية:

وهي على مستويين اثنين مستوى الاقتصاد الجزئي ومستوى الاقتصادي الكلي.

تتلخص الفروق على المستوى الجزئي بما يلي:

١. المرابحة هي تبادل سلعة بثمن، بينما القرض الربوي هو تبادل نقود بمثلها.

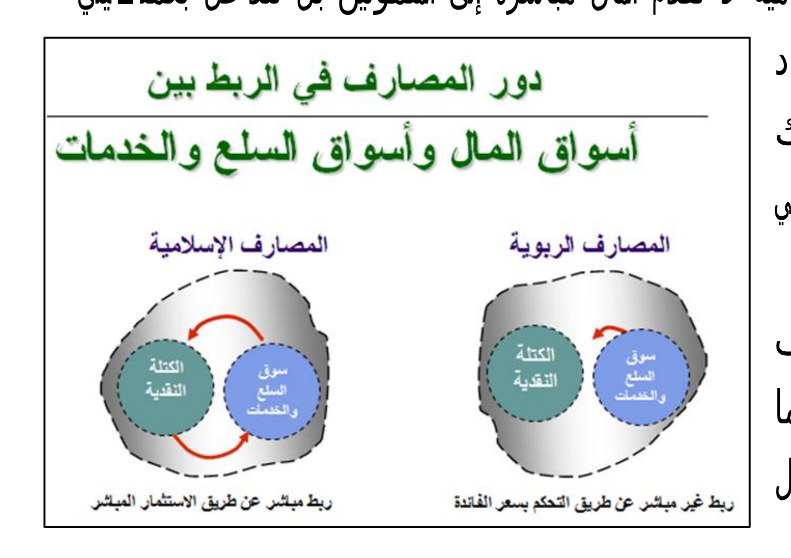
٢. ثمن السلعة المؤجل في المرابحة مستقر ثابت لا يزيد، أما مبلغ القرض الربوي فيزداد بازدياد المدة.

أما على المستوى الكلي فيمكننا تلخيصها بما يلي:

يقسم **الاقتصاد** عموماً إلى سوقين: سوق للسلع والخدمات ينتجها المزارعون والصناعيون والحرفيون والمشافي والمحامون والأطباء وغيرهم، وسوق لكتلة النقود تتحكم ا المصارف.

ففي حالة **القرض الربوي**، تقدم المصارف الربوية المال للمقترضين ولا تعلم مصيرها بالتحديد، وتتحكم بذلك من خلال مؤشرات الفائدة صعوداً وهبوطاً.

أما في حالة **المرابحة**، فإن المصارف الإسلامية لا تقدم المال مباشرة إلى المتمولين بل تتدخل بعمليتي الشراء والبيع كوسيط، مما يجعل الاقتصاد أكثر حيوية وبعداً عن شبح التضخم وذلك بضخ أموال في السوق دون إشراكها في سوق الإنتاج مباشرة.



ويضاف إلى ما سبق، أن المصارف الإسلامية لا يجوز لها خلق الائتمان، بينما يمكن للمصارف الربوية ذلك مما يجعل الأخيرة أداة مباشرة في خلق التضخم.

لذلك فإن الاقتصاد الإسلامي يحرص كل الحرص على تحقيق الاقتصاد الحقيقي دون الورقي الـذي تسعى إليه معظم الاقتصاديات في العالم.

لكن هل يساهم المصرف الإسلامي في التضخم (رفع سعر السلع)؟

قد تساهم المصارف الإسلامية برفع الأسعار في قطاعات معينة كقطاع العقارات مثلاً، وذلك عندما تستطيع إيجاد وخلق طلبٍ إضافي بتسهيلا ا الممنوحة للناس، حيث يشرع بالشراء أناس لم يكونوا يفكرون به من قبل، لكن عندما تصل السوق إلى حد الإشباع تبدأ الأسعار بالهبوط. ثم بسبب المنافسة وحالة الإشباع تزداد خدمات المصارف سهولة ويسراً أسوة بالمصارف الإسلامية في أسواق الخليج.

إن الأصل في الاقتصاد الإسلامي هو ترك الناس أحراراً يرزق الله بعضهم بعضا كما أوصى بذلك رسول الله صلى الله عليه وسلم. لذلك لا تستطيع (وحدة جزئية) التأثير على الاقتصاد الكلي والتحكم بعرض وطلب أي سلعة، فضلاً عن حرمة الاحتكار في الاقتصاد الإسلامي على جميع أفراده ومؤسساته.

ثانياً: الفروق المحاسبية بين المرابحة والقروض الربوية:

الفروق المحاسبية عديدة، سوف نستعرضها بالحالات التالية:

❁ إذا اشترى المصرف بضاعة لبيعها مرابحة بمبلغ ١,٠٠٠,٠٠٠ ليرة فإنه يسجلها بالقيد التالي:

١,٠٠٠,٠٠٠		من ح/بضاعة مرابحة
	١,٠٠٠,٠٠٠	إلى ح/ النقدية

❁ فإذا باع منها بضاعة تكلفتها ٣٢٠,٠٠٠ ليرة بربح قدره ٢٥%، فإنه يسجلها بالقيد التالي:

٤٠٠,٠٠٠		من ح/ النقدية
		إلى مذكورين
	٣٢٠,٠٠٠	ح/ بضاعة مرابحة
	٨٠,٠٠٠	ح/ مكاسب مرابحة

❁ وبفرض أن سداد الزبون يتم على دفعتين الثانية منهما في فترة مالية لاحقة، فإن المكاسب توزع بحسب مبدأ الاستحقاق على الفترات المستفيدة تطبيقاً للمبدأ الشرعي الغنم بـ الغرم. فـ الفترة الـ تي تتحمل مخاطر السداد تتحمل مكاسبه، وتكون القيود المحاسبية على الشكل التالي:

		من مذكورين
٢٠٠,٠٠٠		ح/ النقدية
٢٠٠,٠٠٠		ح/ زبائن مرابحة
		إلى مذكورين
	٣٢٠,٠٠٠	ح/ بضاعة مرابحة
	٤٠,٠٠٠	ح/ مكاسب مرابحة
	٤٠,٠٠٠	ح/ مكاسب مرابحة مؤجلة

وهذا العدل غير متاح في المصارف الربوية.

❀❀ وبفرض حصول المصرف على حسم استجرار كمية من المورد الأصلي للبضاعة قدره ١% فإن الحسم يسجل في حساب زبون المرابحة لأن بيع المرابحة بيع أمانة لا يستحق المصرف إلا على النسـبة المتفق عليها وفي مثالنا هي ٢٥%، ويكون القيد المحاسبي:

١٠,٠٠٠		من ح/ المورد	
			إلى مذكورين
	٣,٢٠٠		ح/ زبائن مرابحة
	٦,٨٠٠		ح/ حسم مكتسب

فإذا باع الجزء الآخر تقسيطاً فإن الحسم المكتسب يكون من حق المصرف، وإذا باعه مرابحـة فـإن الحسم يعود لزبائن المرابحة من جديد.

❀❀ في حال تضرر المصرف من جراء دخوله في المرابحة للآمر بالشراء وكان الوعد غير ملزماً فإنـه يتحمل كل الأضرار، وفي حالة الوعد الملزم فإنه يستحق ما تضرره فعلاً من جراء ذلك، أما القـرض الربوي فيستحق نسبة الربا المصرح ا بحسب فترة التأخر.

❀❀ إذا ارتفعت أسعار بضائع مشتراة ما بين شراء المصرف لها وإبرام عقد بيع المرابحة، فإن المصرف لا يزيد على الزبون فارق السعر، فإذا اشترى بضاعة بمبلغ ٥٠٠,٠٠٠ ليرة وتقدم عميـل لشـرائها مرابحة بثمن شراء زائد ٢٥% كربح، فإن القيود تسجل كالتالي:

٥٠٠,٠٠٠		من ح/ بضاعة مرابحة	
	٥٠٠,٠٠٠		إلى ح/ النقدية

ثم ارتفعت الأسعار بنسبة ١٠% ما بين شراء المصرف للبضاعة وإبرام عقد بيع المرابحة، فإن بيعها يتم على أساس سعر شرائها بالتكلفة التاريخية وليس على أساس سعرها الاقتصادي بسعر الفرصة البديلة كالتالي:

٧٥٠,٠٠٠		من ح/ زبائن مرابحة
		إلى مذكورين
	٥٠٠,٠٠٠	ح/ بضاعة مرابحة
	٢٥٠,٠٠٠	ح/ مكاسب مرابحة

وهذا غير متاح في حالة القرض الربوي ائياً،

۞۞ لو غلت[١٥] السلع المشتراة المراد بيعها مرابحة لدى المصرف فإن كل ما نتج عن ذلك يعود للمصرف تطبيقاً للقاعدة الشرعية الخراج بالضمان. مثال ذلك:

لو اشترى المصرف بضاعة بمبلغ ٥٠٠,٠٠٠ ليرة وتقدم عميل لشرائها مرابحة بقيمة الشراء زائد ٢٠% كربح، وكانت البضاعة أغنام، وفي الفترة بين شراء المصرف لها وإبرام عقد البيع مرابحة تولد عن الأغنام صوف قدرت قيمته بمبلغ ١٠,٠٠٠ ليرة ولبن قدرت قيمته بمبلغ ٢٠,٠٠٠ ليرة وولدت الأغنام ٧٠ خروفاً قدرت قيمتها ٥٠,٠٠٠ ليرة، فإن المعالجة المحاسبية تكون على الشكل التالي:

٥٠٠,٠٠٠		من ح/ بضاعة مرابحة
	٥٠٠,٠٠٠	إلى ح/النقدية
٣٠,٠٠٠		من ح/ النقدية
	٣٠,٠٠٠	إلى ح/ مكاسب مرابحة (مبيعات النواتج)
٥٠,٠٠٠		من ح/ بضاعة مرابحة
	٥٠,٠٠٠	إلى ح/ مكاسب مرابحة (تقييم الولادات)
٦٦٠,٠٠٠		من ح/ النقدية
		إلى مذكورين
	٥٥٠,٠٠٠	ح/ بضاعة مرابحة
	١١٠,٠٠٠	ح/ مكاسب مرابحة

[١٥] أي حققت أرباحاً عرضية، كارتفاع سعر المخزون مثلاً.

❁❁ ولو كان على أحد زبائن المرابحة مبلغاً قدره ٣٠,٠٠٠ ليرة مثلا، وسددها قبل حلول موعد سدادها دون شرط مسبق، جاز للمصرف أن يحسم له منها[١٦].

❁❁ ولو تأخر زبون عن سداد ما عليه، فإن المصرف لا حيلة له تجاهه فلا يستطيع أن يزيد عليه في المبلغ المستحق نهائياً، بل يمهله حتى فترة محددة ثم يبيع الرهن الذي بحيازته فيأخذ ماله ويعيد الباقي له.

❁❁ عند تقدير بضاعة آخر المدة، إذا تلفت البضاعة أو تلف جزء منها فيكون ذلك على عاتق المصرف ولو كانت بحيازة حكمية[١٧].

فبفرض أن البضاعة الباقية في المصرف ٣٠٠,٠٠٠ ليرة وقُدر التالف ٣,٠٠٠ ليرة وكان الوعد غير ملزم فإن البضاعة تظهر في قائمة المركز المالي للمصرف بقيمة ٢٩٧,٠٠٠ ليرة ويحمل التالف على قائمة دخل المصرف.

❁❁ إذا انخفض سعر البضاعة الباقية في المصرف وكان الوعد غير ملزماً، فتسعر البضاعة بقيمة السوق بالأسعار الجارية ويشكل المصرف مخصصاً بالفارق يحمله لقائمة الدخل[١٨].
فإذا كانت سعر البضاعة الباقية في المصرف ٣٠٠,٠٠٠ ليرة وسعر مثيله في السوق ٢٨٠,٠٠٠ ليرة، فإن قائمة المركز المالي للمصرف تظهر البضاعة بسعر ٣٠٠,٠٠٠ ليرة محسوماً منها ٢٠,٠٠٠ مخصص هبوط أسعار بضاعة لتكون قيمتها ٢٨٠,٠٠٠ ليرة. وهو السعر الذي سيبيع به المصرف أية مرابحات قادمة، وهذه من ميزات الاقتصاد الإسلامي حيث يميل للطرف الأضعف وهو المستهلك.

[١٦] الفقرة /١٠/ من المعيار رقم (٢) من معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الصادرة عن AAOIFI، البحرين، ١٤٢٥-١٤٢٦.
[١٧] الفقرة /٣/ من المعيار رقم (٢) من معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الصادرة عن AAOIFI، البحرين، ١٤٢٥-١٤٢٦.
[١٨] الفقرة /٤/ من المعيار رقم (٢) من معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الصادرة عن AAOIFI، البحرين، ١٤٢٥-١٤٢٦.

مجالات تطبيق المرابحة:

تعتبر المرابحة من أكثر صيغ التمويل استعمالاً في البنوك الإسلامية وهي تصلح للقيام بـ :

أولاً- تمويل التجارة:

أ- التجارة الداخلية، بتمويل جزئي لأنشطة العملاء الصناعية أو التجارية أو غيره، وتمكنهم من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام أو الآلات والمعدات.

ب- التجارة الخارجية، من خلال البيوع الدولية في استيراد وتصدير السلع.

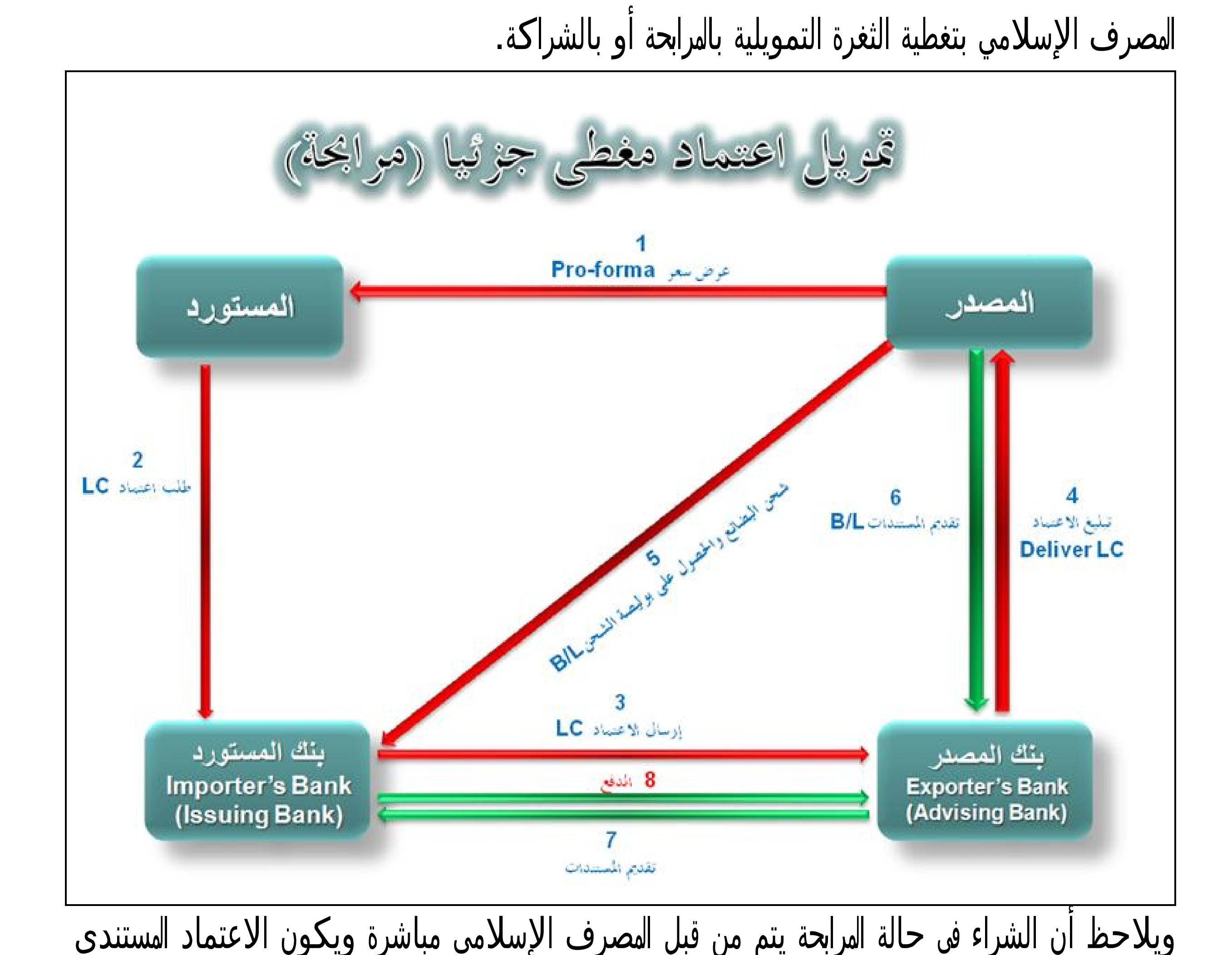
إنشاء
مستودعات وأبنية
٦٠ شهراً

- مواد أولية ١٢ شهرا
- خطوط إنتاج ٦٠ شهرا
محلية ٣٠%
خارجية ٢٥%

- تمويل مبيعات آجلة
- تمويل صادرات
محلية ٣٠%
خارجية ٢٥%

حالة تمويل الاستيراد

يتم تمويل الواردات في التجارة الدولية باستخدام الاعتمادات المستندية، ويتشابه دور المصرف الإسلامي بالمصرف الربوي في حالة السداد الكامل للاعتماد المستندي. أما في التمويل الجزئي فيتدخل المصرف الإسلامي بتغطية الثغرة التمويلية بالمرابحة أو بالشراكة.



ويلاحظ أن الشراء في حالة المرابحة يتم من قبل المصرف الإسلامي مباشرة ويكون الاعتماد المستندي باسمه، وبعد تملكه للسلع بحيازة حكمية (كاستلام وثائق أو بوالص الشحن) يمكنه بيعها مرابحة للمستورد أو المشتري الأصلي. أما في حالة المشاركة فلا بأس أن يكون ذلك باسم أي منهما.

حالة تمويل الصادرات



ثانياً – تمويل البنية التحتية

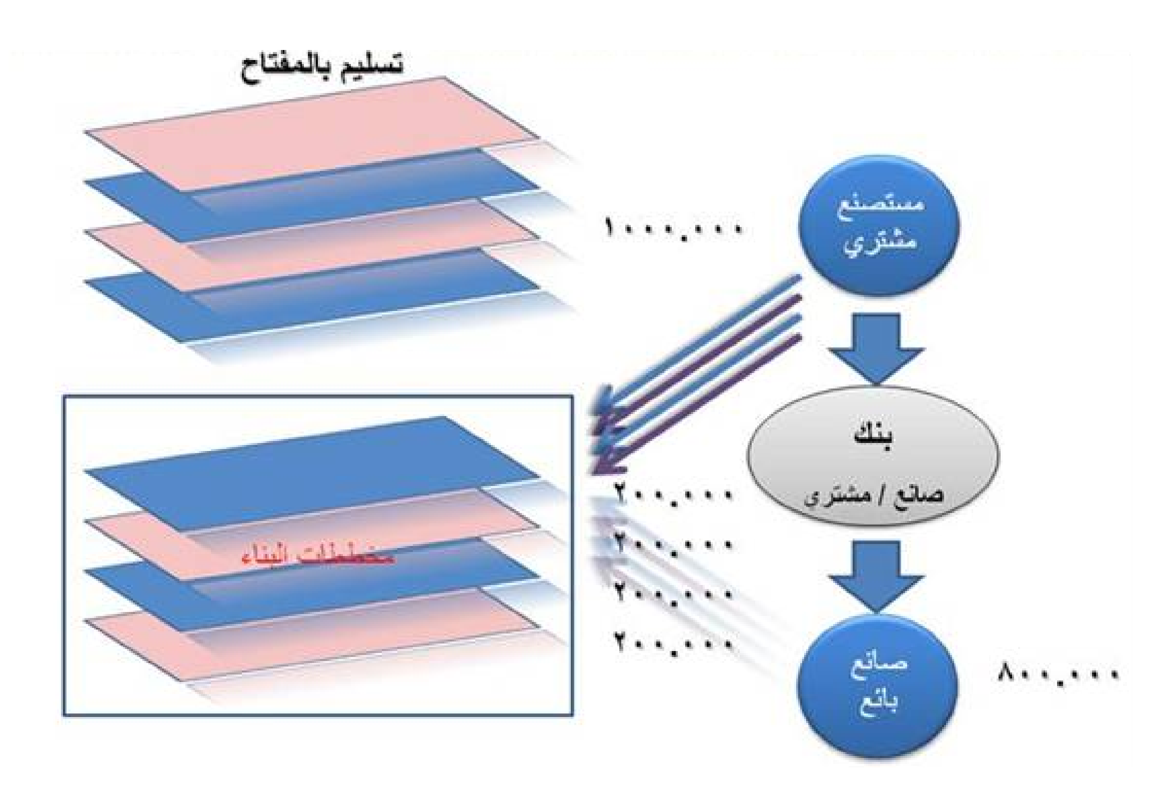
حالة التسليم بالمفتاح، الاستصناع:

يتفق صاحب الأرض مع المصرف الإسلامي على تشييد وبناء وتجهيز منشأة بمواصفات محددة (تسليم بالمفتاح) يبدأ السداد بعد الاستلام النهائي للمنشأة.

يقوم المصرف بالتعاقد مع مقاول بالباطن بعقد استصناع موازي لتنفيذ ذلك، ويسدد له حسب انجاز (بشهادة مهندس)، ويأخذ موافقة صاحب المنشأة عند كل مرحلة ليبعد مخاطر مخالفات الاستلام عنه.

بعد الانتهاء من بناء وتجهيز المنشأة يتم تسليمها لصاحبها ليبدأ جدولة السداد حسبما تم الاتفاق عليه.

و ذه الحالة (أي حالة تقسيط السعر) فإن المستصنع باستثماره للمنشأة وإدارته لها ستغلّ له دخلاً قد يستطيع من خلاله سداد الأقساط المترتبة.



الخاتمة

إن اقتصار المصارف الإسلامية على التطبيقات البسيطة للمرابحة للآمر بالشراء جعلها محـل شـبهة بسبب قر ا من القروض الربوية، فالمصارف الإسلامية غالباً ما تميل نحو تطبيقات استهلاكية للمرابحة مما يجعلها تطبيقاً متواضعاً بنظر الكثيرين.

فلا يمكن تحريم أو استبعاد بيوع رد استنكار العامة واستهجا م لها، بل لابد مـن الالتفـات لآراء العلماء والمختصين في هذا الشأن لأ م الأكثر اقتداراً على محاكمتها وإمكانية تطبيقها.

فقد بين البحث أن بين المرابحة والقرض الربوي بعد كبير قد لا يراه إلاّ المتعمـق بالهندسـة الماليـة الإسلامية والممارس لها، فلا تشابه البتة بينهما، فالمرابحة تلعب دوراً مفيداً (إذا رشدت) في الاقتصـاد وتجعل منه اقتصاداً حقيقياً أشبه بخلية النحل لأ ا تربط بين سوقي النقد والسلع بشكل مباشر وفعال، بينما القرض الربوي يكتفي بإدارة دفة الاقتصاد بالمؤشرات التي غالباً ما يكـون ارتباطهـا ضـعيفاً بتحريك العلاقة بين السوقين المذكورين.

ولابد للهندسة المالية الإسلامية من ابتكار المزيد من هذه التطبيقات التي ترفع من قدر المرابحة وتجعلها أداة مفيدة للاقتصاد عموماً سواء على المستوى الجزئي أو الكلي.

كما يقع عبء كبير على المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في تسـويق التطبيقـات الأجـدى للمرابحة من خلال تسليط الضوء على الابتكار المالي وتبنيه في السوق المالية.

حماة بتاريخ ٢٠٠٨/٤/٢٦

الدكتور سامر مظهر قنطقجي

أستاذ مساعد ورئيس مدرسة الاقتصاد الإسلامي

Pebble Hills University

www.kantakji.com